

должном, из чего следует, что в силах бизнеса сформировать новое, не вступающее в конфликт с его интересами, понимание этики.

Источники и литература

1. Эволюция концепции КСО и теория стратегического управления // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. 1. С. 3–26.
2. Руководство по социальной ответственности. Международный стандарт ISO/FDIS 26000 // пер. «Эрнст энд Янг» (СНГ). 2010. 140 С.
3. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2006. Вып.2. С. 3–24.
4. Антикризисная КСО в России: 12 рычагов успеха. [Электронный ресурс] // www.csrforum.ru : Национальный форум корпоративной социальной ответственности. URL: <http://www.csrforum.ru/News.aspx?id=27&lng=ru> (дата обращения: 14.03.2015)
5. Бергер П. Приглашение в социологию: гуманистическая перспектива / Пер. с англ. О.А. Оберемко под ред. Г.С. Батыгина. М.: Аспект-Пресс, 1996.

Развитие совета директоров в российских компаниях.

Семёнов Н.С., ВШЭМ УрФУ

Понятие совета директоров в российской экономике появилось сравнительно недавно. Совет директоров как институт возник в начале 90-х годов 20 века вместе с появлением и развитием корпоративного управления. В это время в российской политике и экономике происходило разрушение командно-административной систем, и активно развивались рыночные отношения. Эволюция экономических отношений в стране потребовала внедрения новых институтов, таких как корпоративное управление и тесно связанный с ним институт совета директоров. Возникновение совета директоров было обусловлено необходимостью устранения конфликтов между собственниками компании и её сотрудниками, совет рассматривался, как посредник способный сглаживать эти отношения и препятствовать возникновению конфликта интересов. Сложившаяся в России модель корпоративного управления имела свои особенности, которые повлияли на специфику развития совета директоров и выполнение им своих функций. Роль совета директоров в России изменялась и трансформировалась вместе с макро и микроэкономическими условиями, данное развитие не остановилось и сейчас. Среди факторов, влияющих на эволюцию совета директоров можно выделить такие как правовая среда, внутренние и внешние окружение организации, институциональная среда, экономическая обстановка, человеческий фактор и другие. В настоящий момент можно выделить три этапа развития совета директоров: 1) 1990 – 1998; 2) 1998-2008 3) 2008 – наст. время.

Первый этап развития проходит с 1990 по 1998 г. В это время происходит формальное появление советов директоров. Это появление обусловлено переходом к экономической системе со свободной конкуренцией и открытым

рынком. В этот период происходит становление института корпоративного управления, это становление обусловлено реформами, которые определялись руководством страны, причем их направление было обусловлено взглядом руководства на рыночную экономику. Этот период выражен становлением российского законодательства в области корпоративного управления, основной проблемой которого становится слепое заимствование норм корпоративного права без учета интересов и потребностей экономических агентов, а так же российского менталитета. Советы директоров создавались из-за боязни владельцев компаний потерять контроль над компанией, и были зависимы от собственников. Советы директоров формировались по усмотрению собственников, и в основном ими же возглавлялись. Основные должности в компаниях занимали директора, пришедшие из командно-административной системы со сложившимся стилем управления и менталитетом. В 90-е года в России была сформирована инсайдерская модель корпоративного управления с концентрированной собственностью. Роль совета директоров как механизма мониторинга при данной модели сводится к нулю, а для выполнения стратегических функций привлекают исполнительный орган компании. [Ружанская, 2007]. В это время происходило лишь формальное существование совета директоров, при отсутствии законодательства в области корпоративного права совет директоров поддерживал только основных акционеров компании, а в большинстве случаев вся власть сосредотачивалась в руках мажоритарного собственника

Новая виток развития института совета директоров произошёл после экономического кризиса и дефолта 1998. В этот период происходит размытие влияния собственника, и советы директоров обретают большую независимость. После кризиса 1998 года появляются ярко выраженные бизнес группы, сформированные под влиянием государства во времена приватизации и залоговых аукционов [Долгопятава, 2004]. Руководителям компаний становится, очевидно, что в период экономического роста для увеличения своей доли присутствия на рынке компании не достаточно собственных средств и необходимо привлечение инвестиций. Рост внутреннего рынка в стране и возможностей компаний в целом предоставлял возможность выхода на мировой рынок. К 2003 году капитализация российского рынка достигла отметки в 127 млрд. долл., основное увеличение которой произошло во время роста в 2001 – 2002 г. [Standard&Poor's, 2003]. В это время происходит образование крупных холдингов, а так же модернизация законодательства в области корпоративного управления. В развитии института совета директоров основными тенденциями становятся: 1) сокращение численности советов, а как следствие повышение эффективности каждого члена совета, 2) повышение реального влияния советов на принятие решений на предприятиях, 3) разделение владения и управления при котором крупные собственники перестают являться топ-менеджерами компаний [Ружанская, 2007]. Приоритетной задачей для совета директоров можно считать увеличение имиджа компании и повышение инвестиционной привлекательности, правда,

эти изменения проходили не везде. Нельзя сказать о том, что изменение целей произошли у всех компаний, в первую очередь это коснулось только тех, кто планировал провести размещение на бирже, и выйти на мировой рынок. Непубличные компании в этот период подвергались минимальным изменениям в связи с тем, что у них не стояло цели в привлечении инвестиций открытым способом, а, следовательно, не было задачи в повышении имиджа. Увеличение числа комитетов, а так же высокая сменяемость состава и председателя совета директоров становятся позитивными тенденциями в развитии корпоративного управления и продолжатся на следующих этапах [Ружанская, 2007].

Падение фондового рынка в 2008-2009 годах дало толчок новым реформам в институте совета директоров, так как стало очевидно, что оценка стоимости компаний рынком не достаточно объективна. Основным ударом кризиса 2008 года пришлось на публичные компании, из-за обрушения фондового рынка, кроме того были выявлены различные недостатки в практике применения корпоративного управления российскими компаниями. После кризиса 2008 г. в публичных компаниях стало расти количество независимых директоров в советах, а так же стали чаще создаваться различные комитеты. Происходит осознание личных качеств каждого отдельного члена совета, начинают создаваться различные программы по повышению квалификации. Так же проявилось несовершенство существующего законодательства в области корпоративного управления, и начались его новые реформы. В этом периоде происходит увеличение ответственности за нарушение законодательства об акционерных обществах, а так совершенствуются механизмы выплаты дивидендов.

На основании выше изложенного можно сделать вывод о том, что развитие совета директоров, обусловленное значительными изменениями, происходит в период экономической нестабильности и кризиса, так как в них выявляются основные проблемы. Существующий институт совета директоров не является идеальным, в последнее время наблюдается тенденция к повышению прозрачности структуры совета, увеличение ответственности за нарушение законодательства, но, не смотря на это в корпоративном праве ещё сохраняются пробелы, а очередной виток его развития должны спровоцировать сильное падение рубля и спад в экономике страны в свете последних международных событий. В настоящее время нельзя говорить о том, что выбранные этапы являются единственными, так как изменения в институте совета директоров в России происходят постоянно и не закончены на данный момент. Развитие корпоративного управления в России продолжается, и связано это в первую очередь с тем, что реформы в структуре собственности произошли очень быстро, без соответствующей подготовки, с заимствованием элементов из международной практики без предварительной адаптации под государство.

Список литературы

1. Авдашева С.Б. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. №1.

2. Анализ инфраструктуры корпоративного управления в России: сохранится ли стремление к реформам корпоративного управления и принесет ли оно плоды // Standard&Poor's. М., 2011.
3. Долгопятова Т.Г. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса// Вопросы экономики. 2009. №6. С. 83-96.
4. Долгопятова Т.Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. №2. С. 3-26.
5. Корпоративное управление в России. Аналитический отчет // Standard&Poor's М., 2003.
6. Ружанская Л.С. Развитие совета директоров как внутреннего механизма корпоративного управления // Корпоративные финансы. 2007. №4. С. 14-33.

ПОДХОДЫ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

УДК 339.924

Чупина Д.А., УрГЭУ

Аннотация: В статье показано, что существование экономического неравенства в региональных интеграционных объединениях развивающихся стран обуславливает необходимость стимулирования экономического роста в государствах-участниках. Автором выделено три типа инструментов для решения данной задачи: перераспределительные фонды, банки развития, отраслевые и прочие фонды. Анализ мирового опыта их использования выявил наиболее широкое распространение банков развития и специализированных фондов при функционировании перераспределительных фондов только в относительно более развитых объединениях. В функциональном распределении инвестиций из фондов доминируют инфраструктурные проекты.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, развивающиеся страны, экономический рост, экономическое неравенство

На современном этапе развития глобального хозяйства региональные интеграционные объединения (РИО) развивающихся стран характеризуются наличием проблемы экономического неравенства между странами-членами. К 2013 г. отношение максимального душевого ВВП к минимальному в отдельных объединениях Африки (САДК, КОМЕСА, ЦАВЭС) и Азии (АСЕАН) находилось на уровне 600% (таблица 1). В большинстве изученных РИО за время их существования наблюдается усиление экономического неравенства между государствами-партнерами. Наибольший рост расслоения зафиксирован в АСЕАН (5,2 раза), КОМЕСА (5,6 раза), и ЦАВЭС (12,9 раза). Если в африканских РИО такую динамику можно объяснить резким экономическим скачком отдельных стран-членов, богатых природными ресурсами (например,